

“Es importante que el mercado perciba que la logística es igual a rentabilidad”

JOSETXO de Frutos Bascones es el nuevo Director Gerente de ULMA Handling Systems, la ingeniería logística donde ha desarrollado en los últimos 12 años diferentes cargos de responsabilidad, pasando desde la dirección de Recursos Humanos a las direcciones de Innovación y Organización. Al frente de la compañía, se propone ahora seguir pilotando los nuevos retos a los que la organización debe enfrentarse en los próximos años, y afianzar su propuesta de valor como una ingeniería de innovación integradora basada en profesionales que saben entender y adecuarse a las necesidades de sus clientes.

¿Cómo encara ULMA su futuro en la actual coyuntura económica?

La actual situación de incertidumbre económica nos obliga a invertir más en innovación, y a través de ella, poder realizar una propuesta de solución más eficiente a nuestros clientes. Dentro de esta propuesta de valor entra el análisis exhaustivo que dedicamos a la identificación de las necesidades concretas que encontramos en casa de nuestros clientes.

La mayor exigencia y variabilidad de los mercados y clientes nos lleva a desarrollar y a industrializar aplicaciones cada vez más innovadoras capaces de responder a diferentes y variadas problemáticas del mundo de la logística interna.

En estos momentos de incertidumbre económica, y de nuevas oportunidades en los mercados, hace que desde ULMA miremos con optimismo e ilusión los nuevos retos a los que nos vamos a enfrentar en los próximos meses, sabiendo que uno de nuestros pilares básicos como organización, es el compromiso personal y profesional al servicio de nuestros clientes.

¿Qué papel tiene la innovación en ULMA?

La innovación es parte de nuestra propia esencia como empresa: nacimos como una unidad de innovación a finales de los 80, y todas nuestras actividades están basadas en esta filosofía de trabajo interna que trasladamos a todas las rela-



“El equipo humano es el mayor activo que tenemos en ULMA”

ciones externas con clientes, aliados y otros grupos de interés.

Una de las apuestas decididas para seguir avanzando con pasos firmes en el camino de la innovación ha sido la inauguración este año de una nueva planta de producción e innovación donde poder desarrollar y mostrar a nuestros clientes y aliados los nuevos desarrollos y prototipos de nuevas soluciones.

¿Puede hablarnos más de esta instalación?

Este nuevo centro cuenta con un espacio total de 7.000m² y está orientado al desarrollo de diversos tipos de sistemas logísticos y nuevos prototipos, y al diseño de nuevas soluciones de automatización logística.

Este nuevo centro de producción y prototipos alberga, a su vez, una torre de pruebas y un área de show room donde poder compartir con aliados y con clientes las soluciones que estamos desarrollando para poder responder a las necesidades actuales y futuras de nuestros clientes y mercados.

Aportar soluciones personalizadas en el campo logístico ha sido una de las claves de ULMA desde siempre...

Efectivamente, la innovación y la personalización de la solución logística son las bases de nuestro saber hacer como ingeniería. Un análisis detallado de las necesidades reales de nuestros clientes nos permite adecuar la solución que planteamos a la problemática exacta del cliente.

De la misma forma, el concepto de *reingeniería* es otra de nuestras características que nos define como Ingeniería Logística Integral. Mediante este servicio proponemos una completa circunferencia alrededor de las necesidades de los clientes donde estudiamos las nuevas necesidades organizativas y operativas de los clientes (derivados, en algunos casos, por los cambios del mercado) para adecuarlos a la realidad del momento y a sus nuevas expectativas de actividad.

¿Qué perspectivas de crecimiento contempla para el futuro en el mercado de la intralogística?

Es importante que el mercado perciba que logística es igual

a rentabilidad. La automatización se convierte así en una decisión clave para obtener ventajas competitivas en los procesos productivos y de distribución de una empresa, ahorrar en costes operativos, mejorar en rapidez y calidad en los procesos de preparación de pedidos, aprovechamiento óptimo del espacio, mejorar en productividad, ergonomía, seguridad...

De este modo, la oferta que proponemos desde ULMA es ayudar a mejorar la eficiencia y competitividad de nuestros clientes aportando conocimiento y tecnología con la finalidad de que sus empresas sean cada día más rentables, aportándoles un diferencial con respecto a otros competidores de su mercado.

Está claro que, tarde o temprano, esta situación de incertidumbre económica llegará a su fin, pero mientras tanto es necesario reforzar eficientemente nuestro activo empresarial para poder competir y generar un diferencial que nos permita satisfacer las necesidades de nuestros clientes actuales y futuros.